



# Guia para vender na internet

SEBRAE + B2W Marketplace

Começar

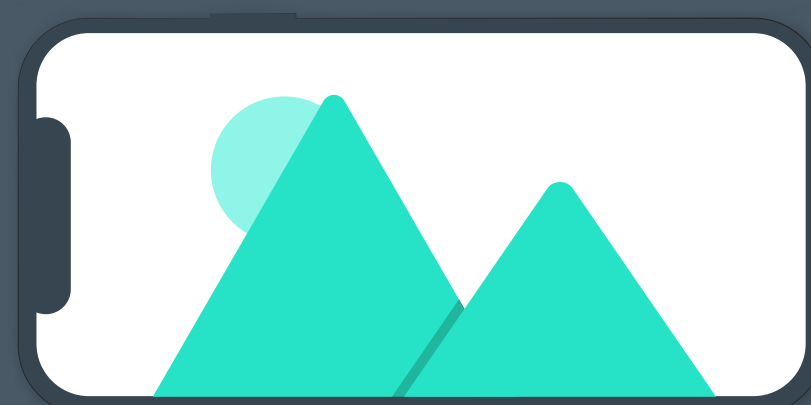


B2WMARKETPLACE

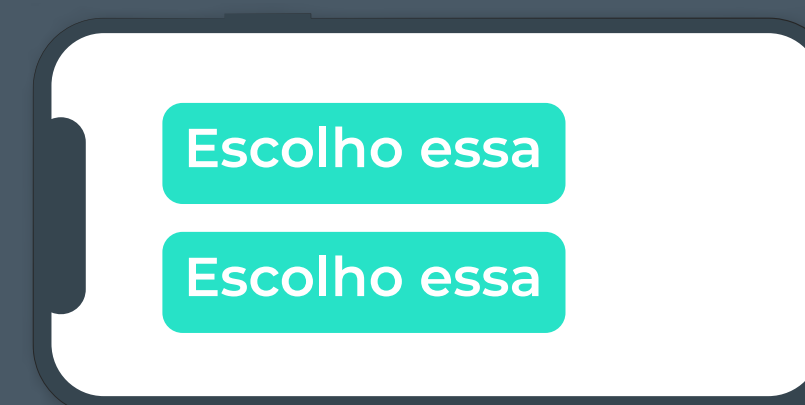




# Como navegar?



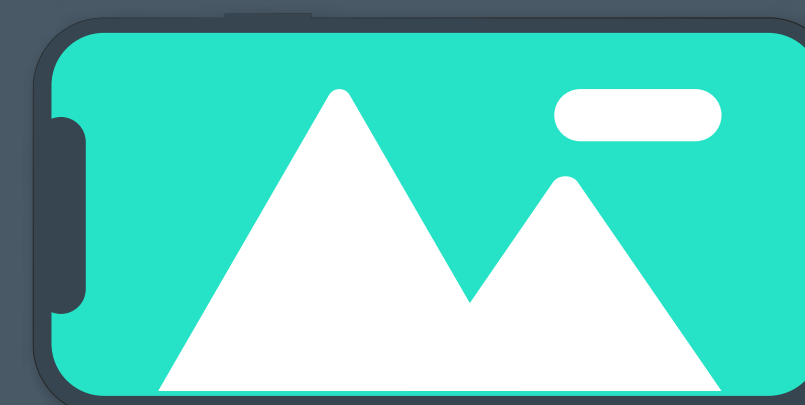
Se for acessar pelo celular ou tablet, deixe o aparelho na posição horizontal (deitado).



Além do menu de navegação, há páginas em que a continuidade dependerá de seu clique no botão de alternativa, conforme sua decisão.



Na parte inferior das páginas há um menu com 3 botões. O voltar te leva para a página anterior, o início, para o começo do ebook e o avançar para a próxima página.



Importante: Para melhor visualização e compreensão, visualize o arquivo em tela cheia e navegue pelos botões.



B2WMARKETPLACE







# Olá! Seja bem-vindo ao conteúdo exclusivo B2W Marketplace em parceria com SEBRAE para a Semana do MEI



Este material vai te ajudar a dar os primeiros passos no mercado de vendas online.

Você vai aprender o que é marketplace e como, de uma forma simples, rápida e sem investimento inicial, ele pode ser a oportunidade perfeita para você tirar seu negócio do papel, além de descobrir as vantagens de adotar esse modelo de negócio!



B2WMARKETPLACE





1 O que é e-commerce?

2 Plano de negócios

3 Canais de venda

4 Por que começar suas vendas online na B2W Marketplace?

5 Requisitos para começar a vender

6 Ativando sua loja





# 1 O que é e-commerce?



E-commerce é o mesmo que comércio eletrônico. Isso significa que você pode vender produtos usando a internet para alcançar potenciais clientes.

Esse modelo de negócio permite que pessoas comprem usando um computador ou um celular e recebam seus pedidos em casa com conforto e segurança.

Hoje em dia, é possível encontrar de tudo em um e-commerce: a variedade de produtos é gigantesca, assim como a possibilidade de alcançar públicos que você nunca imaginou com uma loja física.

Com a internet não existem fronteiras. Você pode vender para qualquer lugar do Brasil.

**Incrível, não é?**





# 1 Ainda acredita que vender online não é para você?

Pois bem, nossos argumentos ainda não acabaram!

A necessidade de permanecer em casa, com o início da pandemia, fez com que as pessoas se adaptassem às compras pela internet. O que foi uma realidade em 2020 é uma tendência para 2021.

O expressivo aumento das compras online é uma característica que tende a permanecer, inclusive, por muito mais anos.



B2WMARKETPLACE







**1** Segundo Go Biz , agência de marketing digital, 2020 ensinou inúmero pontos, incluindo a necessidade da flexibilização do modelo de negócio de acordo com a demanda. “As empresas que rapidamente se adaptaram durante a pandemia foram as que mais obtiveram sucesso”, afirma Ricardo Domingues, COO da agência.

O fato é que cada vez mais pessoas se encorajam a comprar na internet e, depois que perdem a resistência, muita gente acaba descobrindo algumas vantagens. Existem muitas chances de crescimento para quem trabalhar bem a gestão e operação do negócio online.

O investimento é muito mais baixo do que o de uma loja física e existem opções até sem investimento inicial, como os marketplaces.





## 2 Plano de negócios



Para ter um bom plano de negócios, você precisa começar analisando aquilo que você já sabe ou tem em mente para seu negócio:

- Quem são as pessoas que trabalham na empresa e as funções que cada um vai exercer no negócio;
- A missão, ou seja, seu propósito no mercado e um resumo do que ela vai ser e como vai funcionar;
- As atividades que a empresa irá exercer, o capital social disponível, que nada mais é do que a quantia de recursos financeiros, materiais, etc, que você dispõe para abrir o seu negócio, e quais serão as fontes de recursos (capital próprio, empréstimos).
- Por último, mas não menos importante as metas da sua empresa. Qual seu planejamento para o futuro? Onde quer levar sua empresa? Qual seu público alvo?

Estes conceitos básicos irão te ajudar a visualizar os principais pontos da sua empresa e serão fundamentais na hora de estruturar seu plano de negócio.



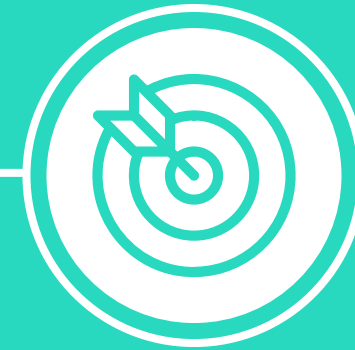


## 2 Faça uma análise completa do mercado



### Produtos

O primeiro passo para tirar o seu negócio do papel é escolher quais produtos você vai vender.



### Público- alvo

Quem são os clientes que possuem interesse em comprar seu produto e, dentro de todas as pessoas que costumam comprá-lo, para quais você irá direcionar sua estratégia comercial. Busque identificar a necessidade do seu público-alvo para ser assertivo na escolha dos produtos, na venda e no diferencial que pretende oferecer.



### Concorrentes

Você precisa conhecer as outras lojas que vão competir com você pelo mesmo mercado. É muito importante mapear o segmento para entender como se posicionar.



### Fornecedores

Com seus produtos definidos, encontre bons fornecedores que garantam a qualidade dos itens, ofereçam um bom preço e entreguem as mercadorias para você dentro do prazo.

Além destes pontos, pense em sua **estratégia de preço** e na sua **estratégia promocional**. Você precisa decidir se vai começar competindo por preços mais baixos, se vai ser mais competitivo em apenas alguns itens ou se vai oferecer melhores condições de frete e de tempo de entrega.





# 3 Canais de venda

Você já tem seu plano de negócios e sua empresa, agora é hora de colocar a mão na massa de verdade!

Vou te apresentar quais são os canais de vendas mais utilizados na internet e os benefícios de cada um:





## Instagram

- Venda direta e informal
- Pode segmentar seu público e criar conteúdo ilimitado;
- É possível impulsionar stories e criar posts patrocinados para alcançar mais pessoas;
- O perfil é único e exclusivo da sua marca

## E-commerce

Canal formal, mas que  
demanda muito  
investimento

- Passa mais credibilidade e segurança aos clientes;
- O perfil é único e exclusivo da sua marca;
- Maior praticidade para gerenciar pedidos.

## Marketplace

Canal formal, que não  
demanda tanto investimento

- Passa mais credibilidade e segurança aos clientes;
- Mais visibilidade dos produtos;
- Comissão apenas por venda realizada;
- Possibilidade de crescimento rápido e consistente.

Marketplace é um grande site de vendas parecido com um shopping online, onde diversos lojistas podem vender seus produtos. Maravilhoso, né?

Outro diferencial do marketplace, principalmente o da B2W, é que de bônus você ainda recebe treinamentos e tem acesso a materiais especiais durante toda a sua jornada de vendas online. O melhor? Gratuitamente!



# 4 Por que começar suas vendas online na B2W Marketplace?

O marketplace é o melhor canal para você iniciar suas vendas na internet e conseguir alcançar mais clientes de forma rápida aproveitando o tráfego de grandes lojas online. Ao optar por começar a vender na B2W Marketplace, seus produtos vão ficar disponíveis na Americanas, no Submarino e no Shoptime.

**Todo mundo compra com a gente!**



## Americanas

Eleita a marca mais querida pelo consumidor brasileiro, a Americanas tem tudo pra toodo mundo!



## Shoptime

Marca focada em bem estar, oferecendo soluções práticas para o dia a dia e produtos para casa, cozinha e beleza.



## Submarino

Referência em tecnologia, tendências, moda, cultura pop e inovação para um público jovem e antenado às novidades.



## Americanas Empresas

É a loja que vende de tudo para empresas, negócios e comércios de todas as indústrias e tamanhos\*. Todo mundo compra com a gente!



B2WMARKETPLACE





# 4



## Venda muito mais e conte com muitos benefícios!

### Zero investimento

Não tem investimento inicial: Você só paga uma comissão de 16% + R\$ 5 e nós cuidamos da segurança do site, investimos em publicidade, tráfego para o site... Você não precisa se preocupar com nada disso.

### Conteúdos exclusivos

Treinamentos e material gratuito para otimizar sua gestão e te ajudar a vender mais.

### Mais visibilidade

Alcance milhões de clientes, seja muito mais visto e multiplique suas vendas.

### Pagamento integral

Seus clientes podem parcelar as compras, mas você recebe o valor total de uma vez.





# 5 Requisitos para começar a vender

Para ingressar no nosso mundo é super simples, você só precisa ter os itens abaixo:



## CNPJ ativo e sem restrições

Você não precisa ter uma loja física ou virtual, mas o seu negócio precisa estar devidamente registrado. Ainda não tem CNPJ? Tudo bem!



## Emitir nota fiscal (NF-e ou NF-a)

Sua loja precisa estar habilitada a emitir nota fiscal porque, a cada venda, você deverá enviar uma versão digital da nota para o comprador.



## CNAE de varejista

A CNAE é um padrão nacional para identificar a atividade econômica de uma empresa.



## Capital social igual ou superior a R\$ 1 mil

Este valor aparece no Contrato Social da sua loja e é a quantia investida por você para apoiar as operações do seu negócio quando ele foi aberto.



## Conta corrente vinculada ao CNPJ

Sua loja deve ter uma conta corrente vinculada a ela: é através dela que serão feitos os repasses dos pagamentos pelas suas vendas. Quer saber como abrir sua conta MEI?







## 6 Chegou a hora: Vem vender com a gente!

Apoiamos empreendedores de todos os tamanhos e segmentos. Por isso, temos uma condição especial para você colocar em prática tudo o que aprendeu nesse e-book!

Faça seu cadastro na B2W Marketplace e **NÃO PAGUE COMISSÃO** em suas vendas até o dia 12 de agosto usando o cupom

**B2WTAXAZERO**

\*

\* Cupom válido para cadastros realizados de 10 a 19 de maio de 2021

**Cadastre-se**





## Falta pouco para você vender nas maiores marcas da internet



Depois de fazer seu cadastro, nós vamos analisar suas informações e rapidinho você já vai poder anunciar e vender seus produtos nos nossos sites.

**Ficou com alguma dúvida? Não se preocupe!**

Quando você se cadastra na B2W Marketplace passa a ter acesso a treinamentos exclusivos e gratuitos que ensinam tudo sobre a nossa plataforma, aumentam suas vendas e otimizam sua gestão com muito conteúdo!





// >>>

# Gostou?

Pois, saiba que estamos ansiosos para você se cadastrar conosco, iniciar suas vendas e ter muito sucesso ao nosso lado!

Te vejo na B2W Marketplace :)

Venda com a gente

